

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Komunikasi

##### 2.1.1 Pengertian Komunikasi

Kata komunikasi atau communication dalam bahasa Inggris berasal dari kata Latin ‘*communis*’ yang berarti “sama”, *communico*, *communication*, atau *communicare* yang berarti “membuat sama (*to make common*). Istilah pertama (*communis*) yang paling sering disebut sebagai asal-usul komunikasi, yang merupakan suatu akar dari kata-kata Latin lainnya yang sangat mirip. Komunikasi menyarankan bahwa sebuah pikiran, sebuah makna, atau sebuah pesan diikuti secara sama. Akan tetapi definisi-definisi terdahulu menyarankan bahwa sebuah komunikasi merujuk pada cara berbagi hal-hal tersebut, seperti dalam kalimat “kita berbagi pikiran”, “kita mendiskusikan makna”, dan “kita mengirimkan pesan” (Mulyana, 2005).

Hakikatnya komunikasi adalah sebuah pernyataan suatu proses antar manusia, yang disatukan oleh sebuah pikiran atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan sebuah bahasa sebagai alat penyalurnya dalam “Bahasa” komunikasi pernyataan tersebut dinamakan pesan (*message*). Orang yang menyampaikan pesan disebut “komunikator” (*communicator*), sedangkan orang yang menerima pernyataan diberi nama “komunikan” (*communicatee*). Untuk yang lebih tegasnya, komunikasi sendiri berarti sebuah proses penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan, jika dianalisis lagi sebuah pesan komunikasi yang terdiri dari dua aspek, pertama isi pesan (the

content of the message), kedua lambang (*symbol*). Konkretnya isi dari sebuah pesan itu merupakan hasil dari pikiran atau perasaan, lambang adalah sebuah bahasa (Onong Uchjana effendi, 2003).

Berdasarkan pendapat para ahli di atas, maka dapat ditarik bahwa unsur-unsur dasar dari komunikasi adalah sebagai berikut.

- a. Komunikator: orang yang menyampaikan pesan.
- b. Pesan: pernyataan yang didukung oleh lambang.
- c. Komunikan: orang yang menerima pesan.
- d. Media: sarana atau saluran yang mendukung pesan bila komunikan jauh tempatnya atau banyak jumlahnya.
- e. Efek: dampak sebagai pengaruh pesan .

### **2.1.2 Komunikasi Persuasi**

Persuasi merupakan sebuah proses komunikatif untuk mengubah kepercayaan, sikap, tujuan, atau perilaku seseorang dengan menggunakan sebuah pesan-pesan verbal dan nonverbal, yang dilakukan, baik secara sengaja maupun tidak sengaja. Sebagai suatu proses komunikasi, persuasi harus mencakup paling sedikit tiga unsur: komunikator, pesan, dan komunikan (penerima). Dan pesan persuasi dengan menggunakan sebuah lambang ataupun pun mutlak harus dimengerti oleh para pelaku persuasi (*persuasion actors*) itu. Persuasi mendorong untuk terus berkomunikasi dalam rangka penyamaan pandangan yang memang berbeda dalam rangka pembuatan sebuah keputusan pribadi maupun kelompok atau organisasi. Komunikasi memungkinkan para pengirim pesan yang bertindak

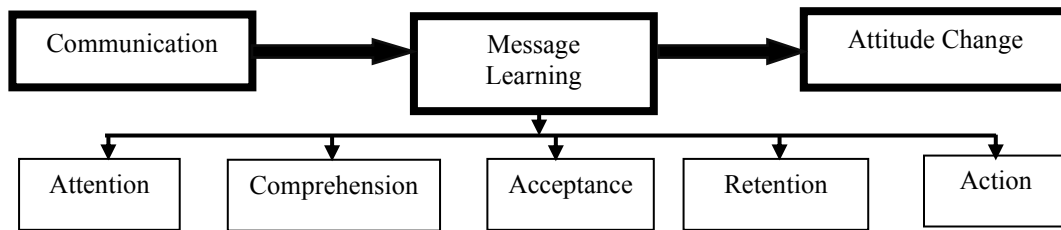
sebagai penyampai pesan terhadap penerima pesan yang diharapkan akan berubah terhadap pikiran dan perilakunya tersebut (Liliweri, 2011).

Efek dari komunikasi persuasi merupakan sebuah perubahan yang terjadi pada diri penyampai pesan sebagai sebuah akibat dan diterimanya pesan tersebut melalui proses komunikasi, efek yang terjadi bisa saja berbentuk sikap yang berubah, pendapat dan tingkah laku. Persuasi menyebutkan bahwa ada sebuah kategori atau kelas pada suatu pesan tertentu jika dirancang sedemikian rupa hanya untuk mempengaruhi keyakinan, kepercayaan, dan perilaku orang lain. Pengakuan seseorang terhadap fungsi persuasi komunikasi terjadi jika merasa tampilan pesan itu memiliki motif dan pesan tertentu. Fungsi dari sebuah komunikasi persuasi sangat berperan dalam relasi antar personal. Kebanyakan diantaranya individu kurang menyadari betapa sering mempersuasi seseorang atau kelompok bila membutuhkan sesuatu. Terkadang, orang yang sedang melakukan persuasi pun juga terpengaruh dan merespon berbagai peristiwa hanya karena cenderung menganggap belum tentu semua pesan mempersuasi orang lain (Hefni, 2015).

### **2.1.3 Proses Komunikasi Persuasi**

Komunikasi persuasi sebagai usaha mempengaruhi opini, pendapat, sikap atau perilaku seseorang tentunya membutuhkan suatu proses. Hovland *et al* (1953) dalam buku yang ditulis oleh Perloff (2003) yang berjudul “*Dynamic of Persuasion*” mengatakan bahwa sebuah konsep mengenai proses komunikasi persuasif yang berfokus pada motivasi dan pembelajaran. Seseorang hanya bisa terpengaruh oleh komunikasi jika melalui beberapa proses yaitu perhatian,

pemahaman, pembelajaran, penerimaan dan penyimpanan pesan persuasif tersebut. Berikut diagram model persuasian The Hovland/Yale.



Gambar 1. The Hovland,Yale Model of Persuasion

Sumber : Perloff (2003)

Pada gambar diatas, telah dijelaskan bahwa dalam sebuah proses komunikasi persuasif, ada tahap dimana *persuader* mempelajari pesan persuasif dari pihak penyampai pesan. Dalam sebuah proses belajar ada beberapa tahapan, yakni “*attention*” (perhatian), “*comprehension*” (pemahaman), “*learning*” (belajar), “*acceptance*” (penerimaan), dan “*retention*” (penyimpanan). Tahapan yang dikemukakan Hovland ini merupakan sebuah proses sebelum pihak penyampai pesan pada akhirnya memutuskan untuk merubah sikapnya, kemudian memperoleh paparan informasi atau argumen dari persuader.

#### 2.1.4 Prinsip-Prinsip Persuasi

Robert Cialdini di dalam bukunya tentang persuasi yang disampaikan ulang oleh Liliweri (2011) menjabarkan ke-6 prinsip yang mempengaruhi sebuah persuasi, sebagai berikut:

- Reciprocation*. Kondisi dimana seseorang lebih cenderung kembali pada keadaan yang aman dan menyenangkan..
- Commitment and Consistency*. Merupakan keadaan pada saat seseorang berkomitmen, saat itu pula ia beranggapan bahwa dirinya benar.. Jadi seseorang akan lebih senang apabila keberadaannya dihargai daripada

komitmen yang dibuat dilanggar, karena sebagai bentuk konsistensi utamanya sebagai manusia. Dalam hal ini, berkomitmen sangat memiliki harga tinggi dalam berhubungan. Harapannya persuasi yang dilakukan harus lebih memperhatikan konsisten dan komitmen.

- c. *Social Proof*. Bisa disama artikan “daya tahan sosial”, menjabarkan bahwa seseorang yang ada pada sebuah kelompok yang mempunyai koneksi yang senasib dan sepadan dengan kelompok tersebut. Kesamaan nasib tersebut yang dapat memicunya sebagai “daya tahan sosial” agar dapat menghadapi segala bentuk dari sebuah tantangan,, gangguan juga ancaman dari luar yang bisa menghancurkan sebuah kelompok.
- d. *Authority*. Pada hal ini individu cenderung mematuhi dan menaati sebuah peraturan atau orang yang memiliki kedudukan paling tinggi pada sebuah kelompok sekalipun mereka dipaksa untuk melakukan sesuatu yang tidak mereka sukai.
- e. *Liking*. Dalam hal ini, individu akan lebih mudah dikuasai dengan komunikasi persuasinya sebab, mereka menyukai orang tersebut.
- f. *Scarcity*. Hal yang langka juga menjadi salah satu faktor pemicu mudahnya orang dipersuasi, sebab mereka tahu bahwa yang mereka cari tidak mudah untuk didapatkan.

### **2.1.5 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persuasi**

Beberapa faktor yang mempengaruhi persuasi menurut Liliweri (2011) adalah sebagai berikut:

- a. Karakteristik Sasaran

Pada saat akan memulai komunikasi persuasif, sangat penting bagi seorang penyampai pesan agar member batasan-batasan sasaran komunikasinya. Untuk apa hal ini dilakukan, agar bisa meminimalisir jumlah sasaran komunikasinya, sehingga tidak meluas dan menggolongkan sasaran pada kriteria tertentu. Sasaran komunikasi sendiri bisa digolongkan berdasarkan usia, jenis kelamin, wilayah, dan masih banyak lainnya. Hal seperti ini juga yang nanti akan memudahkan pihak penyampai pesan dalam mempersuasi sasarannya.

b. Karakteristik Sumber

Keberhasilan sebuah pesan dalam proses penyampaian, tergantung pada karakteristik sumber komunikasi seperti pendidikan, keahlian, profesionalnya maupun yang lainnya. Seorang penyampai pesan juga diharuskan kreatif dalam proses penyampaian agar dapat menggugah penerima pesan, dan mengerti tentang apa yang disampaikan.

c. Karakteristik Pesan

Karakteristik sebuah pesan juga dapat mempengaruhi persuasi. Cara berpenampilan juga menjadi salah satu keberhasilan sebuah persuasi. Seperti pemilihan bahasa dalam proses penyampaian, kemudian mimik wajah atau bahasa tubuh dari pihak penyampai pesan juga sangat berpengaruh pada hasil komunikasi.

### **2.1.6 Teknik Persuasi**

Pada komunikasi persuasif terdapat beberapa teori yang dapat digunakan sebagai dasar kegiatan yang dalam pelaksanaannya bisa dikembangkan menjadi

beberapa metode. Kafie (1993) dalam Pranata (2016) menyatakan bahwa teknik persuasi dibagi menjadi:

- a. Metode asosiasi, adalah proses penyajian pesan komunikasi melalui suatu peristiwa yang terpercaya, atau sedang menarik perhatian massa.
- b. Metode Integrasi, merupakan sikap penyatuan diri dalam komunikasi sehingga tampak kompak menjadi satu. Dalam hal ini nasib yang menjadi hal utama yang dilakukan untuk mempersuasi.
- c. Metode *Pay-off* dan *Fear-Arousing*, merupakan sebuah kegiatan untuk mempengaruhi dengan komunikasi yang menyenangkan para pendengarnya. Salah satu caranya adalah dengan memberikan iming-iming untuk sebuah hal yang menyenangkan, namun juga memberikan akibat atau konsekuensi apabila terjadi hal yang kurang menyenangkan.
- d. Metode *Icing*, menjadikan segala sesuatu menjadi indah, dan mampu menarik perhatian bagi penerimanya. Salah satu cara yang digunakan adalah dengan mempercantik mungkin persuasinya agar orang yang mendengarkan pun tertarik.

## **2.2 Hambatan Sosial**

### **2.2.1 Pengertian Hambatan Sosial**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2019), ‘*penghambat adalah sesuatu yang menjadi penyebab tujuan atau keinginan tidak dapat diwujudkan*’. Jadi, yang dimaksud dengan penghambat disini merupakan hal-hal yang dapat menyebabkan anak tersebut tidak dapat mencapai fungsi sosial mereka sebagai seorang anak dengan sewajarnya pada usia saat ini.

Istilah hambatan sosial (*psychological noise*) merupakan hambatan adanya lebar dalam aspek kebudayaan, adat istiadat, kebiasaan, persepsi, dan nilai-nilai yang dianut sehingga kecenderungan, kebutuhan serta harapan-harapan kedua belah pihak yang berkomunikasi juga berbeda. Secara umum hambatan ini merupakan hambatan yang disebabkan karena perbedaan kelas-kelas sosial dalam masyarakat. antara lain perbedaan tingkat pendidikan, perbedaan usia, perbedaan kekayaan/ tingkat ekonomi, perbedaan status sosial, agama.

### **2.2.2 Tingkah Laku Menyimpang**

Menurut Hudaidah (2018) menyatakan sebuah bentuk tingkah laku menyimpang diantaranya adalah sebagai berikut :

a. Memiliki Perilaku Pembangkang

Pembangkang disini adalah sikap seseorang yang melawan atau juga melanggar aturan. Contoh sederhana seorang siswa sekolah yang tidak memakai kaos kaki pada saat upacara bendera, siswa yang tidak mau menjalankan tugas piket, suka datang terlambat ke sekolah dan sering tidak mengerjakan PR.

b. Memiliki Perilaku Agresi

Perilaku menyimpang selanjutnya adalah agresi, dimana sifat agresi merupakan sebuah penyerangan. Contohnya siswa yang kerap kali berkelahi dengan temannya, sering berkata kotor dan tidak sopan dengan orang yang lebih dewasa.

c. Memiliki Persaingan Perilaku



Dalam hal persaingan perilaku ini, seringkali seseorang ingin merasa sebanding dengan yang lain, ingin memiliki tingkat kesetaraan yang bahkan lebih tinggi dari yang lain. Banyak kejadian yang terjadi akibat hal ini salah satunya kecemburuan sosial bisa terjadi karena ada orang lain yang lebih unggul.

d. Memiliki Tingkah Laku Berkuasa

Dalam hal ini kekuasaan adalah segalanya. Anak-anak seringkali bertingkah ingin menjadi yang terhebat dan berkuasa atas yang lainnya dan tidak jarang juga mereka menganggap orang lemah ada dibawah kendali mereka. Contohnya anak yang merasa lebih kaya akan cenderung menganggap dirinya bos dan merendahkan teman-teman yang berada dibawahnya.

e. Memiliki Perilaku Egois

Memiliki sikap egois adalah sikap yang tidak peduli dengan orang lain dan selalu memikirkan diri sendiri. Hal ini misalnya saat melakukan kegiatan kelompok anak yang cenderung memiliki sikap egois tidak akan peduli dengan sekitar dan dia akan lebih mengabaikan kelompoknya.

### 2.2.3 Kesulitan Belajar

Kesulitan belajar merupakan kondisi dimana proses belajar tersebut mengalami hambatan baik yang dirasakan secara sadar maupun tidak sadar dari seseorang dan sifatnya sosiologis, psikologis dan fisiologis (Mulyadi, 2010).

Menurut Ahmadi & Supriyono (2013) kesulitan belajar sendiri tidak mungkin akan berlangsung secara wajar selamanya dan bisa juga mematahkan semangat belajar sehingga akan sulit untuk konsentrasi ketika sedang belajar. Dapat disimpulkan bahwa kesulitan belajar merupakan sulit dalam proses belajarnya yang tidak dapat memiliki semangat dan juga tidak memiliki konsentrasi belajar..

Terdapat dua penyebab utama anak sulit belajar, yaitu penyebab yang berasal dari dalam diri (internal) dan penyebab yang berasal dari luar (eksternal). Berikut dijelaskan mengenai faktor penyebab-penyebab kesulitan dalam belajar yang dikemukakan oleh Slameto (2010).

#### 1) Faktor internal

##### a) Faktor jasmaniah

##### 1. Faktor kesehatan

Saat seseorang merasa kesehatannya terganggu maka proses belajar yang dijalani pun akan ikut terganggu. Saat seseorang ingin belajar, kesehatan juga menjadi salah satu jaminan penting dalam belajar. Maka dari itu setiap orang diusahakan untuk menjaga kesehatan badannya.

##### 2. Cacat tubuh

Kondisi khusus seperti cacat tubuh juga menjadi salah satu pengaruh dalam proses belajar. Seseorang yang memiliki cacat tubuh agar disarankan lebih mengikuti pendidikan jalur khusus atau menggunakan alat bantu sesuai dengan porsi yang dibutuhkan agar bisa mengurangi proses terhambatnya belajar.

#### b) Faktor psikologis

##### 1. Intelegensi

Dalam hal ini belajar seseorang disertai dengan proses adaptasi dan pengalaman dalam memecahkan suatu permasalahan. Dalam hal ini, seseorang dikatakan berhasil dalam proses belajarnya apabila menggunakan metode yang efektif dalam belajar dapat memberikan pengaruh yang positif.

##### 2. Perhatian

Perhatian menjadi salah satu faktor penting dalam proses belajar. Tingkat ketertarikan seseorang dinilai dari isi pada pembelajaran. Agar proses belajar lebih menarik perhatian maka pelajaran disesuaikan dengan porsi kemampuan minat dan juga bakat seseorang.

##### 3. Minat

Proses belajar yang sesuai dengan minat akan memberikan pengaruh yang besar bagi kelangsungan proses belajar seseorang.

#### 2) Faktor eksternal

##### a) Faktor dari keluarga

##### 1. Cara orang tua mendidik

Hal paling penting dalam proses belajar anak selain dari sekolah adalah dari cara orang tua mendidiknya. Bagaimana cara mendidik akan berpengaruh pada sikap anak kedepannya.

## 2. Relasi antar anggota keluarga

Hubungan yang baik dalam suatu keluarga juga berpengaruh bagi proses belajar. Keharmonisan atau hubungan yang baik dengan keluarga juga menjadi hal yang paling utama, sebab anak akan merasa nyaman belajar dengan keluarga yang memang memiliki hubungan yang baik.

## 3. Suasana rumah

Seperti halnya keharmonisan dalam keluarga, suasana di dalam rumah juga menjadi pemicu proses belajar anak. Seorang anak perlu diciptakan suasana rumah yang tenang dan nyaman sehingga anak juga mau belajar dengan baik.

## 4. Latar belakang kebudayaan

Dalam hal ini, kebiasaan yang telah ditanamkan kepada anak sejak dini oleh keluarga juga berpengaruh terhadap sikap anak ketika belajar dan menanamkan kebiasaan anak untuk belajar.

## b) Faktor sekolah

### 1. Cara mengajar

Cara mendidik yang tidak sesuai dengan proses belajar yang dibutuhkan anak juga menjadi faktor yang sangat mempengaruhi. Guru sebagai tenaga pendidik memang sudah seharusnya memiliki kemampuan dalam menyiapkan materi apa saja yang harus disampaikan kepada anak dan juga

harus memiliki bahan yang sesuai dengan kebutuhan belajar anak agar saat menjelaskan bisa menguasai.

## 2. Relasi guru dengan siswa

Dalam hal ini sebagai seorang tenaga pendidik memang dibutuhkan cara-cara yang baik dalam membangun komunikasi dengan anak-anak saat proses belajar sehingga menimbulkan kesan yang positif dari anak-anak. Keakraban yang tercipta pada saat proses belajar juga menjadi salah satu kenyamanan siswa saat melakukan proses belajar didalam kelas.

## 3. Standar pelajaran diatas ukuran

Tenaga pendidik seperti guru harus bertahan pada sikap yang tergolong baik dan dianggap asik saat proses belajar oleh anak. Anak akan lebih menghargai dan juga tidak melawan ketika seorang tenaga pengajar yang mengajarkan pelajaran kepada mereka memiliki sifat tersebut. Penyampaian materi yang sesuai dengan porsi penerimaan siswa juga menjadi pemicu siswa.

## 4. Metode belajar

Belajar sesuai dengan porsi yang diperlukan setiap hari, proses belajar yang terlalu dipaksakan dan tidak sesuai dengan keinginan justru akan menghambat proses belajar.

## c) Faktor masyarakat

### 1. Teman bergaul

Dalam hal ini, sudah seharusnya orang tua mengusahakan pergaulan anak sesuai dengan usia anak dan berteman dengan anak yang baik. Sehingga proses belajar anak juga menjadi lebih baik lagi.

## 2. Bentuk kehidupan masyarakat

Faktor yang juga sangat berpengaruh terhadap proses belajar anak adalah lingkungan. Tingkah laku anak bisa saja seperti lingkungan dimana ia tumbuh dan berkembang. Lingkungan yang baik akan menjadikan anak lebih baik dan sebaliknya lingkungan yang kurang baik jugalah yang akan membuat anak tersebut berperilaku tidak baik.



## **2.3 Pekerja Sosial di PPSPA Bima Sakti Kota Batu**

### **2.3.1 Definisi Pekerja Sosial**

Pekerjaan Sosial merupakan sebuah pelayanan yang didalamnya terdapat pekerja yang sudah berpengalaman dan yang memiliki ilmu pengetahuan khusus dalam bidang sosial yang dapat membantu individu ataupun kelompok untuk bisa mengembalikan keberfungsian sosialnya kembali didalam masyarakat. Namun, pada dasarnya, tidak ada pengertian dari pekerjaan sosial (*social work*) yang baku karena pekerjaan sosial ini sangat erat kaitannya dengan waktu, tempat, situasi, sudut pandang, atau perkembangan masyarakat yang sering kali berubah (Hermawanti, 2001).

Jadi, dapat diartikan bahwa sebuah pekerjaan sosial merupakan bentuk dari usaha untuk mempertahankan dan keinginan manusia sebagai makhluk sosial dan juga individu tetap berfungsi sebagaimana keberfungsian sosialnya bisa berfungsi seperti pada porsinya.

### **2.3.2 Profil PPSPA Bima Sakti Kota Batu**

Sesuai Pergub No 119 Tahun 2008, UPT Perlindungan dan Pelayanan Sosial Petirahan Anak Bima Sakti (UPT PPSPA) Kota Batu merupakan salah satu UPT Perlindungan dan Pelayanan Sosial dari Dinas Sosial Provinsi Jawa Timur yang memberikan pembinaan terhadap anak usia sekolah dasar yang mengalami hambatan fungsi sosial. Anak-anak tersebut mengalami hambatan sosial yang diakibatkan oleh faktor psikologis, faktor budaya dan faktor sosial ekonomis. Hal tersebut ditandai dengan sikap dan perilaku anak yang seringkali menyimpang.

Suatu perilaku dianggap menyimpang jika perilaku tersebut tidak sesuai dengan norma-norma sosial yang berlaku di masyarakat atau lingkungannya tersebut.





## **2.4 Penelitian Terdahulu**

### **2.3.1 Kontribusi Komunikasi Persuasif Guru Terhadap Kepercayaan Diri Dan Motivasi Belajar (Nur *et al*, 2014)**

Penelitian tersebut menggunakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan teknik analisis data *Multivariate Analysis of Variance* (MANOVA). Alasan memilih judul tersebut adalah karena banyaknya siswa yang memiliki rasa percaya diri rendah dan motivasi belajar yang kurang baik. Dalam penelitian ini, instrumen yang digunakan adalah skala psikologi yang dikembangkan sendiri oleh peneliti dengan berpedoman pada indikator-indikator variabel. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, hasil yang diperoleh adalah variabel kontribusi guru secara langsung terhadap rasa percaya diri dan motivasi belajar siswa adalah 54,2% serta variabel komunikasi persuasi yang diperoleh adalah 23,2%. Jadi, kesimpulannya adalah proses komunikasi persuasife guru terhadap proses belajar siswa sangat mempengaruhi rasa percaya diri dan juga meningkatkan motivasi belajar siswa.

## **2.5 Fokus Penelitian**

Fokus penelitian bertujuan agar penelitian yang dilakukan terarah pada tujuan peneliti, yakni untuk membahas mengenai komunikasi persuasi pekerja sosial dalam rehabilitasi anak yang mengalami hambatan sosial pada pekerja sosial Bima Sakti di Kota Batu.

Sebagaimana diketahui bahwa menurut Kafie (1993) dalam Pranata (2016) menyatakan bahwa teknik persuasi dibagi menjadi 4 (empat) yaitu metode asosiasi metode integrasi, metode *Pay-off* dan *Fear-Arousing* dan metode *Icing*.

Pendekatan yang digunakan oleh pekerja sosial Bima Sakti di Kota Batu dalam melakukan komunikasi persuasi kepada anak adalah dengan teknik *Icing*, yaitu dengan menggambarkan sesuatu menjadi indah, dan mampu menarik perhatian bagi penerimanya. Salah satu cara yang digunakan adalah dengan mempercantik mungkin persuasinya agar orang yang mendengarkan pun tertarik. Pada penelitian ini, peneliti berfokus pada proses dan dampak komunikasi persuasif yang bisa dilihat dari beberapa perubahan misalnya perubahan pengetahuan, perilaku, sikap dan perubahan sosial.

Proses komunikasi persuasif yang peneliti maksud adalah upaya yang dilakukan oleh para pekerja sosial Bima Sakti dalam rangka merubah pengetahuan, perilaku, sikap dan sosial anak.

Perubahan pengetahuan pada anak yang dilakukan oleh pekerja sosial Bima Sakti dengan cara memberikan kelas motivasi tentang pentingnya belajar, mengadakan bimbingan belajar dan lain-lain.

Perubahan perilaku pada anak yang dilakukan oleh pekerja sosial Bima Sakti dengan cara memberikan contoh kepada anak bagaimana tata cara makan yang baik, merapikan tempat tidur dan lain-lain.

Perubahan sikap pada anak yang dilakukan oleh pekerja sosial Bima Sakti dengan cara memberikan contoh seperti mencontohkan sikap disiplin dan menghargai waktu, sikap mandiri dalam menyelesaikan pekerjaan atau rutinitas dan lain-lain.

Terakhir terkait dengan perubahan sosial pada anak yang dilakukan oleh pekerja sosial Bima Sakti dengan cara memberikan contoh tentang hubungan yang

baik dengan teman, memberi pengertian bahwa kita sebagai manusia harus saling menghargai.

